

CAPÍTULO 4

LAS ECONOMÍAS DEL ORO

*Las minas, que es el nervio sobre
el que rueda toda la máquina de la
felicidad.*

El procurador de la ciudad de
Barbacoas al gobernador de la
provincia (1791), ACC (C, sig. 8865,
ff. 9 r.-9 v.)

Cierto día de 1755, Salvador Yaguara, indio del pueblo de Coyaima (provincia de Neiva), se encontraba haciendo la hierra con la ayuda de algunos peones. Al finalizar la jornada, un vecino de Chaparral apareció con una botija de aguardiente y le vendió seis reales en oro para él y sus jornaleros. El estancadero de su jurisdicción, enterado de la transacción, decidió imponer una multa a Yaguara de 200 pesos de plata por comprar aguardiente fuera del estanco. La multa, ratificada por el corregidor, fue cancelada por el indio así: 80 pesos en plata, 50 pesos en doblones, 11 castellanos de oro en polvo a razón de 2 pesos, 3 doblones “de a 4” y 36 pesos en plata sencilla (AGN, SC, CI, t. 59, ff. 621 r.-622 v.).

Aunque esta historia no tuvo un final nada feliz para el multado, nos permite ilustrar una situación de particular importancia: la variada oferta de medios de pago a la que podían recurrir los agentes de las zonas mineras. No pretendemos, y tal vez hayamos agotado al lector con esto, generalizar a partir de un solo caso. Por ello, en el presente capítulo, abordaremos el problema de la circulación del oro en polvo y su relación con otros medios de pago. En los

capítulos anteriores hemos realizado una aproximación numérica a la oferta monetaria y su carácter bimetálico, pero no hemos señalado qué constituía esa oferta, su distribución regional y su relación con la minería. Para aproximarnos al problema, hemos dividido el reino en dos conjuntos que, usando la terminología de la época, llamaremos *las economías de la plata* y *las economías del oro*. Las primeras son economías que carecen de producción de metal amarillo y las segundas, por supuesto, las regiones mineras.

En las economías de plata (en términos de *stock* y no en términos de flujo) la oferta monetaria habría estado dada por la siguiente ecuación:

$$M_t = (S_k + G_k) + C \quad (9)$$

En ella, M_t es la oferta monetaria en el año t . S_k es el *stock* de monedas de plata y G_k el *stock* de monedas de oro y su sumatoria constituye, por tanto, el total de monedas retenidas en el año t_{-1} . C constituye el valor de las emisiones monetarias en el año t . Aquí asumimos que, antes de salir de la economía, las monedas emitidas cubrían algunas transacciones domésticas.

En las economías del oro la situación era más complicada. La ecuación sería así:

$$M_t = (GD_k + S_k + G_k) + GO_k \quad (10)$$

En este caso, M_t constituye la oferta monetaria en el año t . GD_k es el *stock* de oro en polvo, S_k el *stock* de monedas de plata y G_k el *stock* de monedas de oro. La sumatoria de estas tres variables constituye el total de medios de pago retenidos en el año t_{-1} . GO_k es el valor total de la producción de oro en barras y, por lo tanto, se avalúa a precios de salida.

En virtud de esto, la ecuación que explica la oferta monetaria agregada sería la siguiente:

$$M_t = GD_k + GO_k + S_k + G_k + C \quad (11)$$

Esto, insistimos, en términos de *stock*. Además, señalemos que no existía una sustitución perfecta entre cada uno de los componentes que regulara por sí sola la oferta monetaria. La sustitución hubiera implicado un aumento del oro en polvo de baja calidad en las zonas mineras que habría expulsado de ellas

el oro bueno y la moneda acuñada dejando inalterado el valor de M_t . Esto, en realidad, no sucedió, como tendremos la oportunidad de demostrar. En todo caso, se presenta una pregunta relevante: ¿cuál de los componentes afectó más el comportamiento de la oferta monetaria? Debemos confesar que, por ahora, no tenemos una respuesta. Con todo, desde un punto de vista matemático podríamos derivar parcialmente el valor de M_t con respecto a cada uno de los componentes de la ecuación. Naturalmente, para realizar dicha prueba se requieren más datos de los que poseemos hasta el momento. Sin embargo, y siguiendo en el terreno matemático, es claro que si uno toma como variable rezagada el oro en polvo podría pensar que la sensibilidad inició por una disminución de las zonas mineras, que habrían compensado la reducción de la producción con importaciones constantes y con la reducción del *stock* disponible. Lógicamente, se habría vuelto al equilibrio cuando se hubiera dado un aumento de la producción o una disminución de las importaciones (por ejemplo, con un incremento de la emigración).

Retengamos el problema anterior en mente, pues en las páginas siguientes volveremos sobre él. Mientras tanto, señalemos que las ecuaciones así planteadas también dialogan con las propuestas de Angelo Carrara sobre el caso de Brasil. La notable diferencia se debe a la presencia de monedas de plata y oro en las zonas mineras neogranadinas. No obstante, como el lector advertirá, la composición de la oferta monetaria que proponemos para el siglo XVIII es muy diferente a la composición de la oferta monetaria hoy. En efecto, la teoría económica define esta última como el dinero en circulación más los depósitos a la vista. Estos depósitos, por cierto, no tienen el mismo rol en una economía sin bancos como la de la Nueva Granada que en una con ellos. Por eso, el dinero en circulación cumple el papel fundamental. Hasta aquí, creemos, no hay problema alguno. Sin embargo, también hemos incluido el oro en polvo en la oferta monetaria. Se trata de un ejercicio que requiere explicaciones adicionales.

Al iniciar esta investigación advertimos que la moneda cumplía un rol esencial en el funcionamiento de la economía de la Nueva Granada. De allí que estemos totalmente de acuerdo con Salomón Kalmanovitz cuando sostiene que, “a diferencia de Nueva España, en la Nueva Granada al parecer no hubo contracción monetaria” (*La economía* 94). Para afirmar lo anterior, Kalmanovitz le otorga un papel muy importante al oro en polvo como “medida de cambio interna”, y ya hemos señalado su cálculo a mano alzada de unos 600.000 pesos destinados para funcionar como “medio de cambio” (*La economía* 92). Sobre

decir que estamos de acuerdo con esto también. Empero, debemos argumentar el porqué. Y esto último es necesario por cuanto hay varios autores que rechazan la inclusión de los metales no amonedados en el análisis de la oferta monetaria. Romano, por ejemplo, ha negado que los metales en barra o en polvo sean “moneda” por dos razones: no cumplen satisfactoriamente las cuatro funciones del dinero⁶⁰ y además corren por peso (*weight*) y no por número (*tale*). Las objeciones de Romano nos remiten sin duda a las tesis planteadas por la antropología económica de la escuela de Karl Polanyi. Los historiadores colombianos, a propósito, han seguido de manera particular las hipótesis de este.

Douglas North adelantó un interesante debate sobre la concepción del mercado que esa escuela había desarrollado (“Non”). Complementando dicho debate, Jacques Merlitz ha objetado las tesis de Polanyi sobre la moneda. Según Merlitz, los antropólogos económicos definen la moneda primitiva por oposición a la moneda moderna, pero por razones equivocadas. Para ellos, la moneda de hoy es una “moneda para todo propósito” (1020, “all purpose money”). En otras palabras, cumple a cabalidad las cuatro funciones básicas del dinero. En cambio, la moneda primitiva está destinada para propósitos especiales (“special purpose”) y cumple solo algunas de las cuatro funciones de la moneda. Además, según el mismo Merlitz, Polanyi agrega una quinta función a la moneda primitiva: “los pagos unilaterales”, esto es, compra de esposas, pago de tributos, multas y compensaciones. Así, el contraargumento de Merlitz es sencillo: no es cierto que la moneda moderna sirva “para todo propósito”. Tomemos el ejemplo de los depósitos a la vista. Estos no se desempeñan, para no ir muy lejos, como unidad de cuenta.

De igual manera, no todas las monedas cumplen eficientemente cada una de las funciones del dinero. En efecto, los depósitos a la vista realizan de un modo más favorable la función de reserva de valor por ser portadores de intereses. Así, aunque cualquier activo puede ser usado como reserva de valor, los depósitos a la vista no se deprecian con la inflación. Además, podemos recordar una discusión que hemos abordado antes: el efectivo es generalmente usado para las pequeñas transacciones pero inadecuado para las grandes, en las que

⁶⁰ Las cuatro funciones clásicas del dinero son las de servir como: 1) medio de cambio, 2) unidad de cuenta, 3) depósito de valor y 4) medio de circulación (es decir, para pagos diferidos en el tiempo).

los cheques son los indicados. Remitimos al mismo Merlitz para más ejemplos contundentes en este sentido. El punto que nos interesa aquí es que debemos descartar la definición bastante cerrada de la moneda a partir de las cuatro funciones mencionadas. Nos parece atractiva, en cambio, la definición de la teoría económica moderna que hace énfasis en la idea de la moneda como medio de cambio. Así, esta es un activo utilizado *normalmente* para llevar a cabo las transacciones en una economía. Tal definición, sin embargo, solo es válida en la medida en que los agentes están dispuestos a recibir la moneda por la confianza que en ella tienen.

Paul Einzig desarrolló una importante discusión sobre el punto anterior en su clásico texto *Primitive Money. In Its Ethnological, Historical and Economic Aspects*. A pesar de su antigüedad, nos parece que conserva toda su vitalidad, pues realiza un análisis de un número considerable de economías en distintos momentos del tiempo. Einzig está de acuerdo con rechazar una definición de la moneda basada en un simple catálogo de sus funciones, cualidades y requerimientos. No obstante, también define la moneda primitiva a partir de la manera en que desempeña una de las cuatro funciones clásicas (a excepción de la reserva de valor). Nos parecen aún más importantes las apreciaciones de Einzig sobre la moneda de cuenta. Según él, si un objeto o una unidad de cuenta sirve para facilitar el trueque, debe ser considerado como moneda moderna, aunque el sistema del que haga parte no pueda considerarse como una economía monetaria. Es una economía de *money-barter*. Quizá esta noción nos ayude a entender cómo funcionó la economía colonial latinoamericana, en la que, a pesar de la falta de moneda corriente, la referencia a una moneda de cuenta regulaba transacciones que eran formas elementales de trueque.

Para Einzig, el problema de la diferencia entre la moneda primitiva y la moderna es especialmente álgido en el caso de los metales. En efecto, como vimos anteriormente, durante mucho tiempo los metales circularon por peso y no por número. Así mismo, hay monedas que se recibieron por peso y no por número, y cuyas partes también fueron usadas en el cambio por su peso (piénsese una vez más en la macuquina, que era recortada para hacer pequeños pagos). Einzig resume su perspectiva sobre esta cuestión en los siguientes enunciados (320):

1) Toda clase de moneda no metálica, con la excepción de la de papel, es primitiva.

2) Todo medio de cambio metálico que no tenga una insignia estatal que garantice su peso y finura es moneda primitiva.

3) Todos los medios de cambio de papel usados en términos de moneda primitiva son moneda primitiva.

4) Cuando las monedas acuñadas se cambian por su peso, son consideradas primitivas, a menos que el hecho de pesarlas tenga como finalidad identificar su autenticidad.

5) Todas las monedas “cortadas” deben ser consideradas primitivas aun si se cambian por número y no por peso.

6) Todas las mercancías-dinero son moneda primitiva incluso si cambian de manos por número.

7) La moneda-crédito no es necesariamente moneda moderna. Si el crédito es garantizado en términos de mercancías, entonces pertenece más a una economía natural que a una monetaria y la moneda-crédito debe ser vista como primitiva.

Si siguiéramos los anteriores enunciados, habría que afirmar que el sistema monetario colonial estaba inundado de monedas primitivas. Esto, por cierto, no es una novedad. Lo importante aquí es anotar que tanto los metales no acuñados como los acuñados antes de 1730 eran monedas primitivas y, por lo tanto, los preceptos teóricos de Einzig son fundamentales para analizar dicho sistema. Eso no es todo: el hecho de que existiera una gran variedad de monedas primitivas no quiere decir que estemos hablando de una economía natural, tal como la quiere hacer ver Romano. Esto significaría ignorar el papel de la unidad de cuenta y, como veremos, la capacidad de la moneda primitiva de imitar algunos comportamientos de la moneda moderna. Además, como señalaría Einzig, el hecho de que no satisfaga todos los requerimientos de una buena moneda y, por lo tanto, sea mala en comparación con la moderna no implica que la moneda primitiva no sea moneda; después de todo, una mala moneda es moneda también (326)⁶¹.

Más adelante volveremos sobre este tema. Por ahora, y más allá de las definiciones, no perdamos de vista el problema: la función de los metales

⁶¹ Fernand Braudel sustentaba esta idea: “hay que deducir, en todas las ocasiones, que la moneda primitiva era realmente una moneda, que tenía todas sus características y todas sus costumbres” (1: 387).

preciosos no amonedados en el sistema económico colonial. Las investigaciones de Carlos Sempat Assadourian, como señalamos en el capítulo 1, constituyeron un notable avance en el conocimiento que tenemos sobre la cuestión. Antonio Ibarra no solo refinó sino que trasladó el análisis de Assadourian a la economía más grande del área colonial: Nueva España. El objetivo de Ibarra era explicar “por qué en ausencia de numerario la economía novohispana obtuvo un alto grado de mercantilización” (“El mercado” 446). Ibarra parte de dos constataciones claves: la minería genera demanda y genera liquidez. La primera está constituida por el círculo concéntrico de mercancías que, en calidad de eslabonamientos, produce el sector. La liquidez es provocada “en un circuito de cambio no monetario, mercancía frente a otra mercancía, que después de algunas operaciones de cambio desemboca en el circuito monetario (plata como dinero en funciones monetarias)” (“El mercado” 459). En este esquema, la plata en su estado premonetario no solo cumple algunas de las funciones de la moneda sino además regula los precios relativos. Esto, en su conjunto, es lo que Ibarra llama correctamente el “mercado no monetario de la plata”.

Con las herramientas esbozadas hasta aquí, nos corresponde analizar cómo el oro dinamizó una de las economías “marginales del imperio”. Nos parece adecuado iniciar por los mecanismos mediante los cuales el metal, en su estado premonetario, cumplía diversas funciones de la moneda.

Empecemos por sus funciones como medio de pago y como medio de intercambio. Existe consenso alrededor del hecho de que las transacciones en las regiones mineras se llevaban a cabo en oro en polvo y este era usado para realizar pagos diferidos en el tiempo. Sin embargo, afirmar que era medio de pago es decirlo todo y a la vez nada. Así, no sabemos los mecanismos a través de los cuales el oro actuaba como medio de pago, cuánto era ese oro y cómo se comportó frente a la introducción de la moneda de plata. Con respecto al *quantum* de oro en polvo disponible, el único dato con el que contamos se refiere a la provincia de Antioquia, sobre la que Twinam señala que “en 1796 solo cuarenta mil pesos o sea el 5 % de dinero en circulación era en plata” (108). A pesar de la contundencia de la afirmación, nos causó curiosidad la exactitud del cálculo y decidimos consultar la fuente que ella utiliza, pues Twinam no da mayor detalle acerca de cómo obtuvo el guarismo. La autora toma el dato de un interesante documento de uno de los procuradores de Medellín, quien señalaba lo siguiente:

aunque se ha conseguido la introducción de la moneda, corre también el oro por estas [tierras] con tanta desigualdad que por lo que se ha sabido de la moneda que se ha traído, puede esta llegar cuando más a 40 mil pesos de plata, lo que se regula de oro, que constantemente son cien mil castellanos y trescientos mil que se funden y salen todos los años hacen cuatrocientos mil, esto es ochocientos mil pesos de plata corren en oro en polvo por moneda contra cuarenta mil. (AHA, C, t. 684, doc. 10911, ff. 350 r.-350 v.)

Esta cita nos parece fundamental. En primer lugar, calcula la oferta monetaria regional en unos 845.000 pesos, de los cuales la plata constituía solo el 5,3 % de los medios de pago. En segundo lugar, propone una composición de la oferta monetaria que incluye el *stock* de oro en polvo y la producción que “se funde y sale todos los años”. Esto, aparte de confirmar nuestra ecuación 11, nos demuestra el hecho de que una significativa parte del metal amarillo era retenida por la economía. Ese *stock* tenía una velocidad de circulación (imposible de calcular en este momento, pues no conocemos el PIB regional) como cualquier otra moneda. Igualmente, el documento nos permite insistir en la circulación que realizaban los metales antes de salir de la provincia y, por extensión, del virreinato⁶².

Ahora bien, ¿por qué se daba ese *stock*? ¿Por qué no todo el oro tenía como destino los grandes circuitos del comercio internacional? La explicación radica en una variante de la ley de Gresham. En este contexto, la ley actuaba por un doble motivo: la existencia de metales con leyes distintas y, muy importante, de un precio mínimo fijado por las autoridades luego de la reforma monetaria. Veamos el primer aspecto.

En 1797 las autoridades anotaron que “los mercaderes de este sitio [el valle de los Osos] que recibiendo el dicho oro de veta a razón de 6 tomines por castellano proporcionando ocasiones favorables a su criminal codicia, presentan en esta calidad de oro para que les devuelvan en oro de barranca o en

⁶² Naturalmente, esto contradice de manera notable la visión del poco flujo de oro antes de salir de la economía que tenían algunos contemporáneos y que defienden aún hoy varios historiadores. De hecho, y para agregar un ejemplo más, el mismo Mon y Velarde señalaba que uno de los grandes problemas de la provincia era que “sale todo el oro, sin tener apenas la menor circulación entre los habitantes y mineros” (AGN, SC, V, t. 6, f. 910 v., “Informe hecho por el señor don Juan Antonio Mon y Velarde [...] para el uso de esta moneda en esta provincia”).

otro de superior ley” (cit. en Tamayo 150). La situación no se daba únicamente en el valle de los Osos, por lo demás la zona de producción de mayor importancia para la fecha, sino que estaba generalizada en toda la provincia. Según Campuzano Cuartas, en una significativa tesis inexplicablemente inédita, “los prestamistas en oros sucios exigían pagos del valor en oro limpio y soplado, fuera de reclamar un interés o premio según el citado visitador [Mon y Velarde] de 10 o 13 %” (226).

Sigamos con el segundo punto. Uno de los proyectos más ambiciosos de Mon y Velarde era reducir la volatilidad en la negociación del precio del oro. El mecanismo propuesto consistía en una suerte de control de precios. Así, los pagos que se siguieran haciendo en oro no amonedado debían realizarse de acuerdo con la ley que en promedio tenía el oro de la provincia. El visitador estimaba dicho promedio entre 19,5 y 19,75 quilates; por tanto, el precio del oro en polvo debía ser de 16,5 reales por castellano y en barras, de 19 reales (AGN, sc, v, t. 6, f. 923 v.). Naturalmente, como suele suceder, los precios fijados que divergían de los precios de mercado produjeron fenómenos interesantes.

Para explicarnos de manera más clara, veamos qué sucedió cuando, por ejemplo, se intentó implementar un precio mínimo del oro. Una vez introducida la plata, debía haber una tasa de cambio mínima de “dos patacones por cada castellano de oro limpio y soplado que nunca podrá bajar de este valor pero sí aumentar según los convenios de las partes” (AHCCR, c, vol. 15, ff. 290 r.-290 v.). El primer problema surgió en el momento en que varios vendedores entendieron que el precio de 2 pesos por castellano era extensivo incluso a oros que no necesariamente eran sucios. El segundo problema fue aún más evidente: el mercado dictaba que el precio del oro limpio y soplado debía estar por debajo de los 2 pesos por castellano.

Observemos brevemente algunas consecuencias de la orden de Mon y Velarde. Los comerciantes debían recibir a la par oros cuya ley fuera menor o igual a la tasa de cambio mínima. Al rendir los oros de baja ley menos monedas, pero con igual precio que los de mayor ley, se expulsaba el oro bueno de la circulación local. En otras palabras, todos los oros cuyo valor estaba por debajo de los 2 pesos debían ser recibidos por la tasa mínima, lo cual afectaba el tráfico de aquellos cuya ley era mayor o igual a la tasa de cambio oficial. Los agentes, por cierto, podían responder también de la manera contraria: evitando la aceptación de esos medios de pago. Esto sucedió especialmente con el oro de Buriticá, con respecto al cual el gobernador de Antioquia afirmaba:

ateniendo al bien común y público tienen prevenido el que se reciba sin poner excusa para ello el oro de Buriticá, con la circunstancia que esté limpio y por cuanto ha tenido diferentes noticias que en generalmente no quieren recibirlo así los mercaderes como las venderas de esta ciudad por cuyo motivo los pobres suelen padecer aflicciones [...] mando que así unas como los otros por ningún pretexto causa ni motivo quieran erojenarse de recibir dicho oro. (AHA, C, doc. 10167, ff. 5 r.-5 v.)

Más adelante volveremos sobre el problema de los precios mínimos. Por el momento, y para resumir, hemos manifestado la existencia de un *stock* de oro importante, con una velocidad de circulación propia. La ley de Gresham, si bien implica la expulsión de parte de la moneda buena, implica también la permanencia de la moneda mala a disposición de la economía: el problema es de calidad y no de cantidad. Esto, a propósito, no es un hallazgo nuevo. Guido Barona ya lo había señalado en relación con Popayán (*La maldición* 176). La diferencia con nuestro argumento es que Barona ignora el relevante papel de ese “oro malo” en el funcionamiento global de la economía.

Nos parece oportuno profundizar en el caso de la economía antioqueña, una vez era introducida la plata, para entender no solo la composición regional de la oferta monetaria sino su crecimiento. Volviendo al procurador de Medellín citado anteriormente, este agregaba:

ahora les es tan fácil [a los comerciantes] que sobrándoles el oro para fundir libertan a los mineros que quieren pagar sus quintos con fundir por ellos dándoles los mineros uno o uno y medio por ciento porque aunque es cierto que sus ropas no siempre se les compran por el oro, *la plata que [...] pronto recogen la cambian luego y con la ventaja de que si cuando se les compra por el oro lo reciben sucio, con la plata no lo reciben sino limpio y soplado y tras esto tienen el nuevo giro o rescate con la plata que traen por el oro y más de 24 mil pesos que todos los años se les dan por oficiales reales para pagar en sus libranzas en las cajas de Santafé cuyo cambio les es tan fácil que en ello podemos poner por testigo a V. E. que ha visto tanto de principio de este año que en plata tuvimos 15.573 castellanos y si tras esto ve que este dinero lo remitimos en libranzas para el veinticinco del mismo mes hallará facilidad que tienen en el cambio, pues con solo doce o quince días que tuvieron en su poder los 15.573 castellanos pudieron cambiarlo para fundirlo, como lo hicieron y ganan como ganaron en su rescate cuando menos un ocho o nueve por ciento.* (AHA, C, t. 684, doc. 10911, f. 348 v., énfasis nuestro)

Con base en lo anterior, podemos hacer al menos dos constataciones: 1) la plata aceleró la expulsión de oro limpio de la economía y los comerciantes adquirieron una ganancia en las operaciones de cambio de entre el 8 % y el 9 %; y 2) la Real Hacienda tuvo una importancia estratégica en el flujo de plata. De hecho, fue esta última la que inició el proceso de introducción de metal blanco y hasta cierto punto mantuvo, de modo artificial, el sistema. Según el virrey Antonio Caballero y Góngora, la Real Hacienda debía intervenir en la operación de la siguiente manera:

que se lleven porciones de doblones de todas las especies y que con ellos se compre por oficiales reales todo el oro que hubiere en actual giro de cambio a razón de dos pesos castellano de oro limpio y soplado y que estos inmediatamente se remitan a la expresada casa de moneda para su amonedación con reiteradas remisiones mientras se consigue la abundancia de la circulación suficiente en toda la provincia. (AHA, C, t. 684, doc. 10911, ff. 323 r.-323 v.)

El virrey, además, daba por sentada una activa participación del sector comercial:

que varios comerciantes así de la misma provincia como de Honda y otras diferentes partes rescatarán por la plata macuquina como que de su comercio les resulta conocida utilidad y que por lo tanto lo hacen en otras tierras de oro como [...] Neiva y Girón donde el trato es con monedas. (AHA, C, t. 684, doc. 10911, ff. 323 r.-323 v.)

A pesar de las buenas intenciones de la Real Hacienda y de los incentivos dados a los comerciantes, se reconoció pronto la falta de plata, por lo que desde Santafé se enviaron en 1803 “30 mil pesos en plata macuquina para conducir a Antioquia por la escasez que hay de dicha moneda” (AGN, SAA-I, RH, t. 25, ff. 90 r.-90 v.). Los envíos continuarían, según se infiere de los datos recogidos por Edwin Muñoz. Solo algunos comerciantes, a la hora de evadir los quintos, se mostraban optimistas en ese sentido: “desde que se introdujo [...] la moneda de plata”, decía uno de ellos, “se experimenta ser esta la que por lo ordinario corre para hacer las compras de los efectos comerciables y comestibles” (AGN, SC, C, t. 5, ff. 309 r.-309 v.). De hecho, en la discusión sobre la igualación del

precio del tabaco en Antioquia con los precios que “se observan en la tierra de plata”, el corregidor José Antonio Maldonado afirmaba lo siguiente:

Vaya desde Zaragoza hasta Supía, desde Nare hasta Urrao y en todos los puntos hallaría que la moneda usual es la plata [...] es cierto que de las minas se extrae oro, pero al instante lo compran los mercaderes para hacer doblones y no se encontraría una población donde no haya plata [...] Antioquia no es tierra de oro. Pero supongamos por un momento que lo sea y que el tabaco se pague al rey con oro en polvo. Esto sería más ventajoso a la Real Hacienda, así porque este metal aumenta, pesado en pequeñas porciones, como porque después en moneda gana el soberano al menos un 5 %. Es violentar la real orden querer comparar a Antioquia con el Chocó y Barbacoas, provincias que son absolutamente distintas. (AHA, C, t. 622, doc. 9917)

Confesamos que nos es imposible calibrar si la cantidad de plata era suficiente o no para la economía regional. Nos parece, con todo, exagerada la posición del procurador al señalar que Antioquia había dejado de ser “tierra de oro”. Y de hecho él mismo lo reconoce y encuentra ventajoso recordarle a la Real Hacienda las ganancias que recibiría en la casa de moneda si cobrara en oro los tabacos. Veamos, no obstante, la perspectiva de la Real Hacienda, que pronto se convirtió en el gran rescatista.

Como hemos indicado, el objetivo de las autoridades virreinales era iniciar la introducción de metal blanco y alentar al sector comercial para que lo utilizara. Se trata de un ejercicio que los comerciantes ya venían haciendo en las zonas mineras suroccidentales. En efecto, para complementar la cita de Caballero y Góngora, el superintendente de la ceca capitalina señalaba que en Antioquia se debía

observar lo mismo que se observa en todos los minerales de oro de este reino donde corre la plata y moneda sellada y especialmente en las provincias de Chocó y Barbacoas que es la libertad de que los comerciantes y particulares puedan rescatar el oro en polvo, fundiéndolo después y pagando los reales derechos de quintos y sufriendo la merma. (AGN, SC, v, t. 6, ff. 957 r.-957 v.)

Sin embargo, como hemos advertido, los funcionarios consideraban que las cantidades de plata no eran suficientes, y estas fueron disminuyendo a pesar de su esfuerzo. Veamos algunos datos.

La cantidad de plata que se necesitaba para las tres ciudades más importantes de la provincia (Santa Fe de Antioquia, Medellín y Rionegro) en un principio fue calculada en 80.000 pesos; se consideraba que esta suma era suficiente “para el tráfico interior y que se pueda actuar en las compras de menudeo como son los efectos de pulpería y comestibles que era lo que exigía más pronto remedio” (AGN, SC, V, t. 6, ff. 940 r.-940 v.). Esa misma cantidad había sido introducida por los comerciantes y la Real Hacienda hacia 1790. Como anotamos, el cálculo de 1796 señala que la cantidad de moneda de metal blanco se había reducido a 40.000 pesos. El propio Mon y Velarde ya había advertido que la Real Hacienda estaba perdiendo dinero con dicha introducción. Esta no era, por cierto, una advertencia nueva. Mon señalaba que con el tiempo la Real Hacienda vendría a ser el único rescatista, pues “las rentas de aguardientes, tabaco y naipes absorben la mayor parte de monedas, que pueden circular en aquella provincia” (AGN, SC, V, t. 6, ff. 953 r.-953 v.). Y no se equivocaba. Los habitantes empezaron a pagar sus impuestos en plata. A los dos meses de iniciada la reforma, se señalaba que, “habiéndose introducido en esta provincia el uso de la moneda de plata, se observa ya que los reales derechos de alcabala, tabacos, sisa y demás que se recaudan en estas cajas se pagan en esta especie a excepción de los quintos” (AGN, SC, V, t. 6, ff. 959 r.-959 v.). Efectivamente, diez meses después la Real Hacienda había recogido alrededor de 7.000 pesos en moneda de plata y se consultaba si se debían poner en circulación para cambio de oro o se debían remitir a Santafé (AGN, SC, V, t. 6, ff. 968 r.-968 v.). Es decir, era en el sector monetario ligado a la Real Hacienda en el que circulaba la plata.

No nos interesa señalar si fue un éxito o no la introducción de la moneda de metal blanco en la provincia. Twinam señala que el sistema, al parecer, fue un éxito y los comerciantes hallaron atractiva la medida (110). En cambio, nos interesa proponer dos interrogantes: ¿por qué la introducción de plata tuvo que hacerse por iniciativa de la Real Hacienda? ¿Por qué no fueron las fuerzas del mercado las que establecieron esa operación? La hipótesis que trataremos de demostrar es que, a pesar de las considerables ganancias de los comerciantes en Antioquia, colocar plata en esta provincia tenía un costo de oportunidad más bien alto. En efecto, los mercaderes de la cordillera Oriental y los de Quito, quienes tenían acceso al metal blanco, encontraban mayores

beneficios introduciéndolo en las zonas mineras del suroccidente del reino. En otras palabras, era más rentable llevar plata a Barbacoas, Chocó y Popayán que a Antioquia. Esto último está ligado a la notoria diferencia de quilatajes de los metales provenientes de estos lugares. Así, en promedio, un castellano de oro antioqueño rendía menos monedas que un castellano de Barbacoas o Chocó.

Para demostrar lo anterior debemos detenernos brevemente en unas variables de carácter técnico. Así, es necesario advertir que los doblones no estaban compuestos totalmente de oro. El metal amarillo es un mineral demasiado maleable y por ello necesita una liga de cobre que lo haga consistente. En las cecas del Nuevo Reino, la fórmula para garantizar la consistencia era agregar tres ligas: dos de cobre y una de plata⁶³. La razón de la presencia de la liga de plata es que en estas casas de moneda no se llevaba a cabo la reducción de los oros a la “ley de moneda” mezclando marcos de baja ley (agrios) y marcos de alta ley (dulces). En las cecas de España se hacía la reducción mediante este último método, que no requería la liga de plata. En ese sentido, el procedimiento utilizado en las colonias para darle consistencia al metal se convirtió en un problema fiscal porque el interés de la Corona fue el de no utilizar la liga de plata para aumentar el volumen de la plata de cimiento. La discusión al respecto abarcó medio siglo y nunca logró impulsar la eliminación de la liga de plata. Sin embargo, la controversia nos da la respuesta a por qué la introducción de monedas de plata no fue una iniciativa privada.

El primer intento de eliminar la liga de plata se dio en 1753, pero se abandonó la iniciativa pues las monedas con tres ligas de cobre habían cambiado de color y el público no las recibió (BLAA, SRM, AHCM, Sb0014, ff. 9 r.-9 v.). En 1762, el superintendente señaló que era imposible alear los oros de baja ley con oros de alta ley, en virtud de que, de “los oros que cada provincia produce, son ya conocidas sus leyes y mermas; los de las provincias del Chocó, son unos más que otros de leyes altas y de poca merma; los de Antioquia son bajos y de mayor merma, de unas y otras cobró la Real Hacienda el uno de cobo” (Acc, c, sig. 4911).

En 1782, el superintendente de Santafé fue más allá y señaló que la propuesta de eliminar el método de la liga de plata y alear oros de baja ley con oros de alta ley era imposible dado que “la notoria calidad de oro que aquí se

⁶³ Después de los envilecimientos, el peso relativo de las ligas de cobre se incrementó.

introduce y manifiesta no permite la labor crecida sin el beneficio del cobre porque siendo todos o los másoros de ley bastante alta se dificulta la ligación de unos con otros para ajustarlos a la ley de moneda de que se persuade el grave perjuicio de repetir las labores” (BLAA, SRM, *AHCM*, Sb0014, ff. 18 r.-18 v.). El superintendente de Popayán apoyó a su colega de Santafé y sostuvo que la medida reduciría la emisión de plata para perjuicio del público. Además, agregó:

bien conozco que en la casa de Santafé no se experimenta tanto este daño a causa de que los oros que allí se manifiestan son los más muy bajos de ley y sobre de plata, como son todos los de la provincia de Antioquia que allí se introducen, al contrario de los de las provincias del Chocó, Barbacoas y demás que vienen a esta casa que ni todos se crían sobre plata y los más son de ley subida con que si no se pueden ligar con cobre a más de que toda la plata quedará contenida en las mismas monedas. (BLAA, SRM, *AHCM*, Sb0014, f. 20 v.)

El superintendente lo hacía más explícito aún citando a sus ensayadores:

el insuperable embarazo para su cabal cumplimiento de que procediendo las pastas que se introducen en esta real casa de las provincias de Barbacoas y Citará (cuyas leyes por lo regular son excedentes y requieren abono) como así mismo las porciones que en las cercanas de esta provincia se presentan; sin más auxilio que el que produce la provincia de Nóvita en el Chocó, que no es bastante a llenar la ley de este, la que comprehenden los otros y ser cuasi contingente la introducción que resulta de la provincia de Antioquia cuyos oros supuesta su baja ley pudieran tener aquellos su aleación, sin embargo de que cuando uno y otro la hubiese en proporción debida. (ACC, C, sig. 12027)

En 1792, el ensayador de la ceca payanesa volvió a señalar que “los másoros que allí se acopian son de subida ley y su mayor liga sobre cobre y como este metal se exhala con el fuego, por consiguiente cebándose este en la corta cantidad de plata que contienen” (BLAA, SRM, *AHCM*, Sb0236). Finalmente, en 1806, se hizo un experimento para demostrar el alto quilataje de los oros del suroccidente y la poca plata que contenían: se tomaron 100 marcos de oro de Barbacoas y “costas del sur” que produjeron 1 marco y 3 onzas de plata. Los 100 marcos de los oros de Nóvita y Citará produjeron 4 marcos, 4 onzas y 2 ochavas

de plata. Los 100 marcos del oro de Popayán produjeron 5 marcos, 5 onzas y 7 ochavas de plata. Los 100 marcos de la provincia de Antioquia produjeron 9 marcos y 4 onzas de plata. El documento en el que se registró el experimento terminaba indicando la imposibilidad de quitar la liga de plata en Popayán: “Y solo de la [ceca] de Santafé sabemos que por la mayor cantidad de oros bajos de ley que se introducen para su amonedación podrá producir mayor utilidad” (ACC, C, sig. 12036, ff. 9 r.-10 v.).

Estos ejercicios de química, por lo demás, ya le habían enseñado a la Real Hacienda un medio para maximizar sus ingresos en las distintas zonas mineras. Una vieja instrucción de 1735 advertía que en Chocó se pagaba a los funcionarios en moneda de plata pues de esta manera la Corona ganaba “el aumento que tiene en la Real Casa de Moneda dicho oro en polvo” (AGN, SC, V, t. 6, ff. 970 r.-972 v.). En Antioquia, por su parte, el pago sí se hacía en oro en polvo debido a que su bajo quilataje impedía un alto rendimiento en la casa de moneda.

Resumiendo, podemos señalar que los oros de Barbacoas, Chocó y Popayán tenían una mayor ley que los de Antioquia. Los oros de esta última, en cambio, conllevaban la ventaja de producir más plata por marco acuñado. Esta compensación no favorecía al comerciante dado que la Corona era dueña de la plata de cimiento. De hecho, y para finalizar con este asunto, volvamos por un momento a la famosa historia del situado de Quito. Eran tales su importancia y la conciencia de la Corona sobre ello, que Mon y Velarde afirmaba que sería interesante destinar parte del situado de Quito para hacer el rescate en Antioquia y no en Barbacoas, pero señalaba, a renglón seguido, la imposibilidad de hacer esto por la diferencia de las leyes del oro en ambas zonas mineras y por las urgencias de la Real Hacienda (AGN, SC, V, t. 6, ff. 954 r.-954 v.).

Esta sencilla razón explica por qué la moneda de plata no había sido introducida en Antioquia de manera automática por el mercado. Pero no nos equivoquemos. El hecho de que la introducción de plata por parte del sector comercial no se haya dado en la misma escala que en las regiones mineras del suroccidente del reino no quiere decir que el poco metal blanco que llegó a la provincia de Antioquia no nos enseñe nada. La tasa de rentabilidad de esas operaciones indica que a fines de siglo la rentabilidad marginal estaba disminuyendo y era preferible para algunos comerciantes ganar el 9% en Antioquia que en el suroccidente del reino. ¿Qué explica el fenómeno? Podemos arriesgar dos hipótesis no necesariamente excluyentes: 1) la reducción de la producción

minera a una tasa constante de rescatis y 2) un aumento de la oferta de metal blanco. Sobre ambas hipótesis volveremos más adelante.

Aunque hemos aportado algunas cifras, hasta el momento nos hemos apoyado en muchas fuentes cualitativas. Es hora de aportar más números. La tabla 4 nos muestra que la calidad del oro del Nuevo Reino se caracterizaba por una variedad regional importante. Las zonas de las que se extraía el oro de mayor ley eran, en orden descendente, Barbacoas, Quinamayó, Citará, Raposo, Nóvita, Popayán, Patía, Antioquia, Remedios y Marmato. En segundo lugar, y muy relevante, la tabla 4 nos indica que las leyes se mantuvieron constantes en el largo plazo⁶⁴. Es decir, el decrecimiento de los rendimientos (desde un punto de vista agregado), producto de una reducción de la calidad de los metales al agregar dosis crecientes de trabajo, no es lo que determina la crisis minera en el largo plazo. En el siguiente capítulo volveremos sobre este punto.

Tabla 4. Ley del oro en la minas de Nueva Granada (en quilates)

FECHA	ANTIOQUIA	NÓVITA	CITARÁ	POPAYÁN	POPAYÁN (QUINAMAYO)	POPAYÁN (BUGA)	RAPOSO	PATÍA	BARBACOAS	MARMATO	NUEVA GRANADA
1756	19,5	20,5	21,5		21,5				22	15,5	20 ^b
ca. 1770	19,5	21	21,5		21,5	23,2 ^a	21		22		20 ^c
1777	19,5	20,5	21,5						22		
1783	19,5	20,5	21,5						21,5		
1792	19,5	21	22	20					22	15	20,5 ^d
1793					22,5			20	22,5		
1806	19,5	21,5	21,5	20					21,5	15	

Fuente: Elaboración nuestra con base en ACC (C, sigs. 8865, 11886, 12036, 12101); AGN (SC, V, t. 6, f. 923 v.); Barriga (2: 115); BLAA (SRM, DS, man. 2376); Humboldt (16a).

^a “De las más altas de este reino”.

^b “Quilates largos”.

^c “Con corta diferencia”.

^d “Con uno y otro grano”.

Con estas breves coordenadas, procedamos a analizar la manera concreta en que los agentes utilizaban el oro en polvo como medio de pago. Empecemos

⁶⁴ Durante la República sí hubo una pequeña reducción de la ley (Boussingault 43-49).

por puntualizar algunos conceptos. En las negociaciones de oro en estado premonetario, el peso era una constante y la ley era una variable. Esta última determinaba el precio del oro. Por ejemplo, un castellano de oro en polvo limpio y soplado podía tener el mismo peso que un castellano de oro corriente, pero su ley era mayor y, por lo tanto, su precio también. En los siglos XVI y XVII, el peso de oro en polvo (de 13 quilates y de 20 quilates, respectivamente) era así mismo unidad de cuenta. En el siglo XVIII, el peso de oro de 20 quilates empezó a hacer las veces de moneda de cuenta en algunas regiones mineras para usos específicos: “los castellanos que se llaman de a veinte y regularmente se usan en censos de capellanías y obras piadosas son de a nueve tomines [y] deberán pagarse por equivalente [de] diez [y] ocho reales que es su legítimo valor” (AHCCR, C, vol. 15, ff. 291 r.-291 v.). Sin embargo, la unidad de cuenta general era el peso de oro de 16 reales. Este último valor era igualmente el precio por el que, en promedio, se recibía el oro en polvo. Una vez el metal amarillo entraba en la fundición, y dada la ausencia de casa de ensayes, la ley seguía siendo una variable aunque el nivel de incertidumbre con respecto a ella era menor. Cuando el oro entraba en la casa de moneda, ya no importaba ni su peso ni su quilataje sino su *face value*.

Así, el oro experimentó un proceso de valorización de la siguiente manera: el oro en polvo tenía un precio de $x - w_1$; el oro en barras, de $x - w_2$, y el oro en moneda, de x , donde $w_1 \geq w_2$, $w_1 \geq 0$, $w_2 \geq 0$. x es el quilataje del oro; w_1 y w_2 son los márgenes de negociación de los mineros y comerciantes. Entre mayor era el valor de w_1 y w_2 , menos ganaba el agente poseedor del metal amarillo. Vayamos a los números.

Jorge Orlando Melo ha señalado que el factor de conversión de 2,72 pesos por cada castellano de 22 quilates es la mejor tasa para hallar la producción en pesos, pues este era el cambio final en la casa de moneda (67). El aporte de Melo no solo es importante para medir la producción. La diferencia entre los 2 pesos que se pagaban en la región minera y los 2,72 pesos en los que se convertían en la ceca era el margen de valorización del oro y era denominada algunas veces por los mismos comerciantes como “rendición” o “reducción”. La Real Hacienda misma creó un rubro llamado “aprovechamientos” para contabilizar las ganancias que obtenía al recibir los oros a 2 pesos por castellano y “reducirlos” a 2,72 pesos en la casa de moneda.

En el nivel microeconómico, los comerciantes calculaban la tasa de ganancia utilizando la tasa máxima de 2,72 y la tasa mínima dada por la ley del oro. En otras palabras, a mayor ley, mayor “rendición” en la casa de moneda y

menor merma en la fundición. Los comerciantes habían desarrollado distintas estrategias para identificar la ley aproximada según la región y las minas de las que provenía el metal. De allí que proliferen los documentos privados sobre la ley del oro en las minas y, además, que en los contratos de notaría se especifique el tipo de oro y la mina de la que había sido extraído y se establezcan aumentos en la tasa de interés en virtud de si el oro provenía de otra región o no rendía lo que se esperaba.

El sistema, entonces, se puede resumir en un conjunto de inecuaciones del siguiente modo: $z \leq x \leq w$, donde z es el precio de compra por castellano en la zona minera, x la ganancia de los distintos intermediarios y w el valor del oro en la ceca a 22 quilates. Nótese que es posible que los tres valores coincidieran cuando los márgenes de intermediación eran cero. Este caso representaría al minero que llevaba directamente su producción a la casa de moneda, situación que criticaban varios comentaristas, como se observa cuando se estudian los debates en torno al precio del oro en la ceca (Torres, “Monedas”).

Observemos varios ejemplos regionales. Empecemos por Barbacoas, donde la ley promedio era de 22 quilates, es decir, $w = 2,72$ pesos. Si asumimos que $z = 2$ pesos, la ganancia para los intermediarios habría sido de 0,72 pesos, esto es, de un 36 %. En Antioquia, la ganancia habría estado por debajo del 20 % ($w = 2,4$ y $z = 2$)⁶⁵. William Sharp ha sido el historiador que más ha tratado de observar y comprender el fenómeno, aunque no hizo mucho énfasis en la idea del oro como medio de pago. Según él, las ganancias para el Chocó, donde el precio era de 2 pesos por castellano, habrían estado entre el 24 % y el 28 % (200)⁶⁶. En Cali, de acuerdo con Colmenares, también se recibía por 2 pesos el castellano y el minero “perdía 5 o 6 reales si el oro alcanzaba 21 o 22 quilates” (*Cali* 99). Sobre la Gobernación de Popayán, Barona sostiene que “en este punto de la relación de intercambio era donde se producían mayores pérdidas” para el mazamorrero; en otras palabras: “El oro de 18 a 22 quilates, sin

⁶⁵ Dos pesos por castellano era el valor que, en promedio, se pagaba en la mayoría de las regiones mineras. Humboldt, quien presentó una interesante geografía del fenómeno, confirma nuestros cálculos y señala que “se da dinero por adelantado a los propietarios pobres de minas, y estos pagan con el oro en polvo. Comúnmente se compra oro de 20 a 21 quilates. Después de pagarle al rey un tributo de 3 por ciento y de pagar los costos de barniz se ganan 12 por ciento netos y el oro de más de 21 quilates representa de a 16 a 18 por ciento” (16a).

⁶⁶ Sin embargo, Sharp comete el error de utilizar el precio de 2,5 pesos por castellano para el oro de 22 quilates.

perder su pureza, para el comerciante se transformaba en oro de 12 a 16 quilates” (*La maldición* 120).

Colmenares y Barona, sobra decirlo, ignoran los costos de la operación. Si el minero o el mazamorrero no hubieran hecho el cambio y hubieran reducido su oro directamente en la casa de moneda, habrían tenido que asumir los costos de transporte, el gasto de tiempo y los impuestos que implicaba la negociación. Veamos, en todo caso, cómo funciona el modelo. Hemos tomado, de nuestra serie de datos de las transacciones registradas en las notarías de Santafé y Popayán, un conjunto de contratos que ilustran de manera más precisa lo que señalamos antes en términos teóricos.

Comencemos por la capital. En 1794, Pedro de Herrán, vecino de Chaparral, recibió de Juan Antonio Uricoechea, comerciante de Santafé, la suma de 2.000 pesos en moneda de plata corriente para pagar a 1 año “en especie de oro en polvo limpio y soplado de la mejor calidad del de Chaparral que no baje de 20 quilates de ley antes por el contrario ha de mejorar esta clase”. Uricoechea recibiría ese oro a 2 pesos por castellano y “ha de ser de cargo del otorgante la pérdida en el caso de que haya merma que no sea conforme a la regular y propia del oro del sitio de Chaparral” (AGN, DN, N2, t. 185, ff. 308 r.-308 v.). En 1795, Salvador Irumber, comerciante de Santafé, le prestó 2.000 pesos a Fernando Benjumea, quien debía pagarlo “en 10 libras de oro en polvo de Zaragoza o de la provincia de Antioquia exceptuando de Remedios al precio de 2 patacones [por] castellano”. El contrato, además, señalaba que “de no satisfacerse esta cantidad en los términos establecidos, le subsanará en dinero numerario todo el aumento que el oro produjera introducido en esa Real Casa de Moneda, haciéndose para el efecto un tanteo para lo que el oro de Zaragoza da de aumento reducido a doblones” (AGN, DN, N2, t. 186, ff. 616 r.-616 v.). En 1802, Francisco de Mejía, vecino de Medellín, recibió del mismo Uricoechea 5.000 pesos en doblones que debían ser reembolsados en 2 años con base en una tasa de interés del 7% anual. El préstamo había de cancelarse en oro en polvo que “rinda el aumento de su amonedación capaz de cubrir el premio citado [el 7 %] de los dos años”, y si acaso rendía más, Uricoechea se comprometía a devolverle a Mejía el “exceso”. Por el contrario, si rendía menos, este debía completar el interés acordado (AGN, DN, N2, t. 204, ff. 143 r.-143 v.).

Examinemos ahora el mercado de Popayán. En 1760, el comerciante Esteban Pombo le prestó al presbítero Cristóbal Vaca 1.662 patacones en moneda de plata usual y corriente que debía pagar “en oro en polvo de la provincia

del Chocó, limpio de platina y arena a razón de dos patacones el castellano” (ACC, *E*, t. 39, ff. 16 r.-16 v.). En 1766, el mismo Esteban Pombo le vendió a José de Aguilar 2.404 pesos en ropas de castilla para “pagar en oro quintado y marcado de la de Barbacoas a 19 reales el castellano y en polvo 16 reales y medio [por] castellano con la condición de que no sea del valle de Patía ni de Cartago” (ACC, *E*, t. 42, ff. 360 v.-361 v.). En 1766, el mercader Manuel Buenaventura prestó 3.000 pesos en moneda corriente que habían de ser reembolsados “en oro en polvo limpio y soplado siendo de cargo del otorgante la merma que haya en dicho oro por la platina que se le saque”; si no se reponía en oro en polvo o si se hacía en moneda de doblones o usual y corriente, se debía “pagar el aumento y adelantamiento que pudiere tener el oro de mejor calidad y ley en esta casa de moneda” (ACC, *E*, t. 47, ff. 224 v.-225 v.). En 1782, Francisco José Quintana prestó 2.000 pesos de doblones de nuevo cuño que serían devueltos “en oro limpio y soplado a dos patacones castellano”; si no se hacía el pago en oro en polvo, era necesario “satisfacer el premio que corresponda como si se introdujera el oro en la casa de moneda” (ACC, *E*, t. 51, ff. 36 v.-37 v.). Finalmente, el comerciante Juan Maizterrena se asoció con Guillermo González para invertir 7.801 pesos, 4.000 pesos en efectivo y 3.801 pesos en efectos de castilla, con el objeto de rescatar en Barbacoas “barras de oro marcadas y selladas con la real marca de S. M.” (ACC, *E*, t. 51, ff. 53 r.-53 v.).

Las transacciones mencionadas anteriormente nos indican que: 1) los comerciantes tenían una cantidad de información que les permitía, de manera aproximada, saber el promedio de la ley del oro que estaban negociando. Así reducían incertidumbre y costos de transacción; 2) en caso de que lo anterior fallara, las pérdidas se trasladaban a la tasa de interés; 3) el equivalente en monedas de la reducción en la ceca constituía el cálculo final de toda operación; 4) la plata (y, por extensión, las monedas de oro) se quedaba en las zonas donde era más rentable su cambio por oro en polvo.

A pesar de que la muestra de las transacciones comprueba lo expuesto hasta ahora, es importante analizar el papel del otro agente que realizaba operaciones de cambio a gran escala: la Real Hacienda.

Iniciemos en Barbacoas, donde en 1757 se anotó que “el cura y [el] sacristán debían ocurrir a estas reales cajas para el pago de su asignación porque la plata sellada que entra en aquellas debía resumirse en oro fundido por el mayor ingreso que con ello resulta a su majestad” (ACC, *C*, sig. 4665, ff. 3 r.-3 v.). Esta operación sintetiza muy bien el problema microeconómico de la Real Hacienda:

minimizar sus gastos en oro y maximizar sus gastos en plata. Así, en 1774, los oficiales de Popayán le ordenaron al teniente de Barbacoas que

el dinero que estuviese acopiado al tiempo de la remesa lo ha de reducir V. M. a barras de oro que comprará con la comodidad que ofrecen las muchas ocasiones de urgencias que tienen los mineros luego que del oficio de aquella fundición para que de este modo (que es el que a V. M. se advirtió) tenga menos riesgo en el conductor y el rey la utilidad que ofrezca su labor en esta Real Casa de Moneda. (ACC, C, sig. 5341, f. 75 v.)

A pesar de las diligencias del teniente, la transacción no se realizó por el estado del mercado: “habiendo ascendido el valor del oro en barras a 20 reales y siendo el orden de Vms. se pague a 19 y medio, no será posible la reducción de la plata que fuese de mi cargo” (ACC, C, sig. 5449, f. 15 r.). En otra misiva, con motivo de la remisión de los caudales, el teniente enfatizaba lo anterior: “Dirijo a V. M. S. la Real Hacienda de esta caja bajo el conductor don Sebastián Sosa [...] se compone de 3.070 castellanos de oro en polvo en dos bolsas y un mil doscientos noventa y ocho patacones cinco reales y medio en doblones por no haberse podido cambiar a oro al precio que Vms. asignan” (ACC, C, sig. 5449, f. 22 r.).

La operación de la Real Hacienda, que se repetiría en distintas ocasiones, nos indica, por una parte, que el oro fluctuaba permanentemente en relación con la plata y, por otra, que también había presencia de doblones en ese tipo de operaciones. En 1789, uno de los funcionarios de la Corona, agobiado por no poder pagar los 305 pesos del tercio de su empleo, les propuso a los oficiales de Popayán la siguiente transacción: “que debiendo hacerlo en plata lo verificaré en oro en polvo o fundido como a vuestra señoría le parezca conveniente que sin duda le reporta a su majestad sesenta pesos de aumento en casa de moneda” (ACC, C, sig. 7270, ff. 13 r.-13 v.). Así, había un cálculo de una ganancia del 20 % con el oro fundido sobre el total de plata invertida.

Para no abandonar Barbacoas, examinemos un caso adicional. En 1778, el cabildo se quejaba del corregidor Pedro de los Cajigas no solo porque acaparaba los abastos procedentes de Pasto sino porque había “derramado entre los esclavos gruesa suma de plata para rescatarles el oro”. De nuevo, se trata de una operación clásica: cambiar plata por oro. Sin embargo, buscaba alterar artificialmente los precios de los rescates para crear de esa manera un monopolio: “para ser único en los rescates de oros, [Cajigas] ha publicado auto de que ninguno pague el oro

a más de dos pesos cuatro reales so pena de ser procesado” (AGN, SC, C, t. 11, ff. 294 r.-302 v.). Naturalmente, al imponer un precio máximo intentaba modificar el ritmo de los rescates en beneficio propio.

Movámonos a Raposo, donde en 1758 el teniente de gobernador intentó cambiar la especie de los impuestos que eran pagados en oro con el fin de ganar para sí “el aumento en casa de moneda”. Los oficiales no dudaron en exigir el pago en oro, pues tenían “entendido por práctica inconcusa [...] que los tributos de su provincia se pagan en oro como lo acreditan las remisiones hechas a estas cajas por todos sus antecesores y de ninguna suerte en plata sucediendo lo mismo en los demás ramos de alcabalas y almojarifazgo” (ACC, C, sig. 4731, f. 1 v.).

Finalicemos en Chocó, donde el visitador general de la provincia propuso en 1788 que “los indios de ella no paguen el real tributo en oro corrido, según se acostumbra, sino en moneda sellada”. Se trató de una propuesta más extensa, que incluía una regulación severa de las actuaciones de los corregidores y los oficiales reales. En cuanto a los primeros, la reforma estaba dirigida a reducir sus ganancias en el reparto de mercancías y el monopolio que tenían en el sistema de transporte, pues

a los crecidos valores que se da a todo lo comerciable en esta provincia [contribuye] lo caro de sus fletes en los ríos, y de los arrastres en los tránsitos de tierra que hacen los indios, sin ceder en beneficio y fomento de ellos y sí en los de sus corregidores, que recibiendo de los traficantes en dinero lo dan por lo común a los naturales en chaquiras, cuentas de vidrio, cascabeles, demás bujerías y algunas veces también en ropas que no necesitan ni usan, y siempre en su privativa utilidad de más de un mil por ciento. (AGN, SC, M, t. 47, ff. 601 r.-601 v.).

En cuanto a los segundos, el visitador quería “impedir la mala versación de los reales intereses, que estos no se empleen en rescates de oro, y otras prohibidas granjerías en perjuicio de los mineros, de la Real Hacienda y de la buena administración de justicia”. Además, ordenaba lo siguiente:

En protección de la minería, y para que losoros que se lavan en cortas cantidades o en tales urgencias que no permiten la dilación de fundición y amonedación no sean rescatados como hasta aquí por menor precio del de su ley, mando a los receptores de Real Hacienda en ambos partidos tengan siempre en caja moneda para pagar y satisfacer a diez y siete reales el castellano de oro limpio y soplado. (AGN, SC, M, t. 47, ff. 602 r.-602 v.)

Los corregidores, por paradójico que pueda parecer, no se opusieron de manera frontal a la propuesta. La razón fue bien expresada por las autoridades de Santafé: la Real Hacienda estableció que los indios debían pagar en oro en polvo no solo “con respecto al valor preciso de dos castellanos en cada tercio sino al de su mayor rendimiento por mucho de la amonedación” (AGN, SC, *M*, t. 47, f. 615 v.). Así, el interés de la Corona no se refería tanto al valor primario en que pagaban los indios su tributo como a su especie: si lo hacían en moneda, las autoridades recibirían 2 pesos por castellano, mientras que si lo hacían en oro en polvo, el rey recibiría los 2 pesos más la rendición en moneda que, como hemos visto, estaba por encima de los 2 pesos por castellano.

Para tomar la decisión definitiva, el virrey y el tribunal de cuentas mandaron que “se informe con claridad [que] en la instrucción allí formada se señalaron los dos castellanos solo con atencional valor, o se contó también en pro de la Real Hacienda en el aumento del oro y que hecho vuelva a la fiscalía para en su vista pedir lo conveniente a justicia”. El informe concluyó que “no se tuvo presente únicamente el preciso valor de los dos castellanos de oro en cada tercio; por el contrario se hizo cuenta y se tuvo consideración al mayor valor del rendimiento del oro” (AGN, SC, *M*, t. 47, f. 614 v.). Además, señaló que la iniciativa del visitador no era nueva. En 1763 ya se había aplicado y los indios habían pagado sus tributos en “plata y doblones”. Sin embargo, se restableció el pago en oro en polvo pues la rendición del oro se les estaba dejando a “los rescatantes y corregidores” debido a la inicial escasez de plata en la provincia. El hecho de que la Real Hacienda estuviera dispuesta a renunciar al aumento de la amonedación en el caso de losoros antioqueños demuestra cabalmente nuestro argumento.

Del mismo modo, la experiencia anterior nos indica un problema adicional: el negocio del rescate estaba en recibir siempre el castellano de oro en polvo por menos de 17 reales. Ya hemos examinado la evidencia cualitativa de esto último, nos corresponde ahora analizar evidencia cuantitativa sobre la cotización del castellano de oro en dos de los más importantes mercados del reino: Santafé y Popayán (tablas 5 y 6). Ambas cifras nos proporcionan la tendencia del precio del oro en el reino en el largo plazo. En el corto plazo y en las zonas mineras, el precio presentaba un comportamiento más estocástico.

Tabla 5. Precio del castellano de oro en Popayán, 1760-1798 (muestra de años pares)

FECHA	LUGAR	ESPECIE DEL ORO	REALES
1760	Chocó	Limpio de platina y arena	16
1760	Chocó	Oro en polvo limpio y soplado	16
1760	Raposo	Oro en polvo limpio y soplado	16
1760	Barbacoas	Oro en polvo limpio y soplado	17
1760	Antioquia	Oro en polvo limpio y soplado	16
1760	Chocó	Oro en polvo limpio y soplado	16
1760	Antioquia	Oro en polvo limpio y soplado	16
1760	Chocó	Oro en polvo limpio y soplado	16
1760	Antioquia	Oro en polvo limpio y soplado	16
1760	Antioquia	Oro fundido	16
1764	Iscuandé	Oro fundido, quintado y marcado	19
1764	Antioquia	Oro en polvo limpio y soplado	16
1766	Quinamayó	Oro en polvo limpio y soplado	16,5
1766	Barbacoas	Oro fundido, quintado y marcado	19
1766	Antioquia	Oro en polvo limpio y soplado	16
1766	Barbacoas	Oro en polvo	16,5
1772	Chocó	Oro en polvo	16
1772	¿Quinamayó?	Oro en polvo limpio y soplado	17
1772	Chocó	Oro en polvo limpio y soplado	16
1772	Chocó	Oro en polvo	16
1774	Barbacoas	Oro en polvo limpio y soplado	16
1776	Cali	Oro en polvo limpio y soplado	16
1776	Chocó	Oro en polvo limpio y soplado	16
1778	Iscuandé	Oro en polvo limpio y soplado	16
1778	Chocó	Oro en polvo limpio y soplado	16
1782	Chocó	Oro en polvo limpio y soplado	16

Continúa

1786	Antioquia	Oro en polvo limpio y soplado	16
1792	Buga	Oro en polvo limpio y soplado	16
1794	Buga	Oro en polvo limpio y soplado	16
1794	Chocó	Oro en polvo limpio y soplado	16
1794	Neiva	Oro en polvo limpio y soplado	16
1796	Cali	Oro en polvo limpio y soplado	16
1796	Popayán	Oro en polvo limpio y soplado	16
1798	Micay	Oro en polvo limpio y soplado	16
1798	Micay	Oro en polvo limpio y soplado	16
1798	Patía	Oro en polvo limpio y soplado	16

Fuente: Elaboración nuestra con base en (ACC, E, t. 39-60)⁶⁷.

Tabla 6. Precio del castellano de oro en Santafé, 1760-1805

FECHA	LUGAR	ESPECIE DEL ORO	REALES
1761	Chocó	Oro limpio y soplado	16
1773	Chocó	Oro limpio y soplado	16
1778	Antioquia	Oro fundido en barras	17,5
1782	Antioquia	Oro fundido en barras	17,5
1783	Antioquia	Oro fundido en barras	17,5
1783	Antioquia	Oro fundido en barras	17,5
1784	Antioquia	Oro en polvo	16
1784	Chocó	Oro limpio y soplado	16
1784	Chocó	Oro limpio y soplado	16
1789	Cartago	Oro limpio y soplado	16
1790	Chocó	Oro limpio y soplado	16
1793	Chaparral	Oro limpio y soplado	16,25
1794	Chocó	Oro limpio y soplado	16
1795	Antioquia	Oro limpio y soplado	16
1798	Antioquia	Oro fundido en barras	16
1798	Antioquia	Oro fundido en barras	16

⁶⁷ Véanse más detalles sobre estos préstamos en Torres (“Tasas”).

1798	Chocó	Oro limpio y soplado	16
1802	Antioquia	Oro fundido en barras	16
1803	Antioquia	Oro fundido en barras	16
1804	Antioquia	Oro fundido en barras	16
1805	Antioquia	Oro fundido en barras	16

Fuente: Elaboración nuestra con base en AGN (DN, N2, t. 122-215; DN, N3, t. 208-349).

La conclusión que nos permiten sacar los datos provenientes de ambas tablas, aunque el número de casos no sea muy alto, es bastante clara: el oro redujo su precio en ambos mercados y, por transitividad, en las zonas mineras. Después de 1784, la barra de oro de Antioquia costaba 16 reales en Santafé; antes de esa fecha, ese era el precio del oro en polvo. Lo anterior puede haber constituido una maniobra para evitar el precio mínimo del oro en polvo. El oro de Chocó se mantuvo constante en 16 reales por castellano en ambos mercados. Igualmente, el oro de Barbacoas disminuyó su precio en Popayán. ¿Qué explica este movimiento descendente? Al haberse mantenido constante la ley a largo plazo, la respuesta está en un aumento de la oferta de metales y, además, un incremento del nivel de los precios. Lo que confirma una vez más nuestra hipótesis de que hubo un crecimiento físico en la producción, pero una disminución del poder de compra de esa producción.

Contamos con documentación interesante para analizar la reducción del precio del oro en Antioquia. En 1812, los ministros del tesoro de Medellín disminuyeron el valor del castellano de “oro de monte” de 16 reales a 12 reales. La razón fue la siguiente:

Los oros que llaman de monte son tan despreciables que ni aun perdiendo de su valor hay quien los cambie; por esto nos vemos en el estrecho de no tener con qué satisfacer sueldos y demás libramientos. Por eso es que el mercader no los admite en pago de sus negociaciones, ni otro alguno que ya lo conozca lo apetece, porque se expone a perder de su intrínseco valor en su reducción. (AHA, C, t. 613, doc. 9738, ff. 2 r.-2 v.)

Las protestas no se hicieron esperar y obligaron a las autoridades a restablecer el precio original. Para tomar esta decisión, se consultó a tres personas: un exfuncionario del estanco de tabaco, un minero y un comerciante. La pregunta principal tenía que ver con “la calidad del referido oro, su producto en

moneda y el gravamen que sufrirán el minero y el mazamorrero de la disminución de la estimación” (AHA, C, t. 613, doc. 9738, f. 1 v.). El exfuncionario no solo recordó la disposición de Mon y Velarde sino que agregó que “los oros que se llaman de monte tanto por su abundancia, cuanto por la calidad, han sido siempre los que han llenado en la provincia la mayor importancia y los ha conocido de utilidad en su ley [...]. Su ley y producto no solo no desvalora los dos pesos de plata de que se debe componer cada castellano, sino que rinde útil a favor del que cambia”. Añadía que cuando había sido funcionario del estanco de tabaco y enviaba el oro de dicho ramo a la casa de la moneda, este rendía hasta un 12 %. El mercader, por su parte, indicó:

he mandado de este oro a la [casa de] moneda en varias ocasiones y siempre ha ganado un dos y hasta un 4 %, esto en tiempo que no se acostumbraba, como en el día a limpiarlo bien y que esto mismo ha oído decir a varios [...] además lo reciben gustosos los mercaderes y lo mismo los cosecheros que venden porciones de víveres y animales de sus hatos; que quien le correspondía el precio de 6 tomines por castellano según los conocimientos que tiene el declarante es al oro de remedios que solo produce en moneda el 17 y el 17 y medio quilates.

El minero aseveraba que todo el tiempo en que había sido dueño de la mina le cambiaban el oro de monte por 8 tomines y que nadie se lo rechazaba:

antes bien, varios se lo cambiaban por plata al precio corriente de los demás oros y que en una ocasión cambió a un amigo de su satisfacción una libra de oro de monte, encargándole le mandara por separado a la [casa de] moneda, para ver qué ganaba o perdía y después le enseñó al declarante la boleta en donde constaba haber ganado ocho patacones en dicha libra de oro y que ha oído generalmente en esta villa que en el citado no se pierde que más bien se gana [...]. Demos por caso que sacase doscientos pesos a razón de 6 tomines casi viene a lucrar nada con respecto a los costos porque solo valen ciento cincuenta pesos y una cuarta parte es la pérdida [...] el oro de que se trata no pierde nada en su reducción a doblones y aún tiene de producto 4 %. (AHA, C, t. 613, doc. 9738)

No pretendemos, como hemos señalado en varias partes del libro, hacer una generalización con base en pocos estudios de caso. Sin embargo, podemos

afirmar que lo anterior es un indicio más de la reducción del precio del metal amarillo, pues un oro que había sido valorado en 16 quilates, y que “ha sido siempre el que ha llenado en la provincia la mayor importancia”, en las declaraciones citadas ya era visto como un activo con menor precio. Además, nos confirma una vez más la importancia de la circulación extensiva de oro de baja ley, cuya rendición en la casa de moneda no superaba el 4 % y, por lo tanto, no hacía rentable su exportación regional.

Finalmente, es necesario anotar que intervenir el precio del oro no era nada nuevo. En 1802, los oficiales habían bajado el valor del oro de Buriticá a 10 reales por castellano. El contador de la caja real señalaba que solo valdría 16 reales en estas circunstancias:

Siempre que los indios limpien el oro que extraen de las betas del cerro de Buriticá, en los mismos términos que lo ejecutaron con la porción que manifestaron en esta contaduría para quintar y fundir con el objeto de poder fundar el ocurso que en solicitud de ser la calidad de limpio como lo estaba el de la manifestación arriba insinuado de poquísima merma de modo que no pasa del 1 %, es una ley muy regular que siempre que no baje de ella deja bastante utilidad en su amonedación, pero si no limpian como aquel en vez de ganar perdería el rey y el comerciante de su intrínseco valor por la mucha merma que padece. (AHA, C, t. 470, doc. 619)

Lo anterior confirma la importancia de la ley en el cálculo del número de monedas que rendía el oro por castellano y las pérdidas que implicaba la merma. Igualmente, el hecho de que los oficiales hubieran intervenido en la economía es señal de la disminución del precio del metal amarillo. Ya hemos visto que, en 1737, sencillamente no se aceptaba ese tipo de oro. En 1802 se aceptaba, pero a un bajo precio, lo que indica la expansión monetaria del oro de baja ley.

Procedamos a examinar el oro como reserva de valor. Recordemos que hemos manejado dos supuestos en el capítulo 1 de este libro; ahora es el momento oportuno de demostrarlos: 1) los precios en Santa Fe de Antioquia son un indicador, vía arbitraje, de los precios en la región minera nororiental de la provincia; 2) ante una fuerte inflación, el oro dejó de ser un activo eficiente y rentable para servir como reserva de valor en el corto plazo. Los agentes prefirieron volver a una economía de trueque. Esto indica, por lo demás, que el oro actuaba como medio de pago en buena parte de las transacciones.

La primera premisa se deriva del hecho de que los precios de los comestibles, a medida que nos movemos al oriente de la provincia, resultan más altos. En su momento, este aumento de los precios hizo atractivo el arbitraje. Estos episodios se presentaron a lo largo del siglo y muestran efectivamente algunos elementos de la articulación interna de la provincia. Siguiendo a Coatsworth, “aunque dichos acontecimientos se interpretan en general como indicación de una falta de integración entre mercados, deberían considerarse como la confirmación de un elevado grado de integración” (“Historia” 34). Al menos desde 1737 se dio dicha relación entre los precios máximos de ambas zonas, la de Santa Fe de Antioquia y la de Medellín y Rionegro:

por cuanto se me ha dado noticia de que en esta ciudad pretenden vender maíz a 6 tomines de oro el almud a lo que no se le ha dado crédito a este juzgado por ser en contravención de los repetidos autos de gobierno en que se ha mandado que el maíz del distrito de esta ciudad se venda a tres pesos de a veinte quilates y el de Medellín y Rionegro a 6 pesos de oro en polvo no más y esto se entiende en las carestías como al presente. (AHA, C, t. 638, doc. 10165, ff. 16 r.-16 v.)

Así, un aumento de los precios en Medellín y Rionegro ejercía presión sobre la oferta en Santa Fe de Antioquia y el lado occidental de la provincia. De hecho, en la “Descripción general de la provincia de Antioquia y descripción particular de ella”, de 1791, se señalaba que en la zona de influencia de Santa Fe de Antioquia (Sopetrán, San Gerónimo) “es [...] donde se cosecha esta especie [maíz] para toda la provincia” (BLAA, SRM, DS, man. 116). Veamos el fenómeno a lo largo del siglo.

En 1758, por la presión de los precios altos en el oriente, el gobernador mandó lo siguiente: “atento al arreglo que deben tener los cosecheros en las rentas de sus maíces y que estos no se saquen para el abasto de la villa de Medellín, valle de Rionegro ni otras partes por necesitarlo tanto esta ciudad [...] se concede libertad a los cosecheros y diezmeros para que puedan vender sus maíces al precio de tres tomines cada almud” (AHA, AC, t. 640, doc. 10196, ff. 40 r.-40 v.). En 1768, el gobernador señaló que

los cosecheros están levantando el precio a los granos y queriéndolos vender por menudo en grave perjuicio del público y de lo que sobre estos

está dispuesto que es en caso de carencia la fanega de maíz del río arriba de Cauca a cuatro pesos de a 20 y la de los restantes a tres de dicho oro [...] y al mismo tiempo concurra la falta notoria en los tres valles de Rionegro para donde, como en otras ocasiones, se lo intentarán llevar. (AHA, C, t. 608, doc. 9650)

En 1782, se ordenó que, “teniendo también noticia que el frijol, maíz, plátanos, dulces, cerdos y otros víveres se los están llevando a la villa de Medellín en perjuicio de dichos pobres, no se dejen pasar a la otra banda del Cauca” (AHA, C, t. 588, doc. 9335).

En 1799, uno de los arbitradores, Matías de Villa, vecino de Medellín, le pidió al procurador de Santa Fe de Antioquia que le permitiera llevar cierto número de fanegas al valle de los Osos, pues

el principal del minero es tener acopios de maíces, fruto de primera necesidad para estos provincianos y tan preciso y necesario a la subsistencia de las cuadrillas destinadas a la minería, que sin él nada se hace y se ven en tal caso obligados los dueños a dejar los negros sueltos o a su arbitrio, a que trabajen para sí, aunque tenga otros frutos y le permitan sus facultades gastarlos en subsidio del maíz.

El procurador, criticando a aquellos que llevaban el maíz al valle de los Osos para venderlo “a subidísimos precios”, rechazó la petición de Villa (AHA, C, t. 608, doc. 9650).

En 1807, las autoridades de Sopetrán recomendaron mejorar la seguridad “para evitar [que] salgan los frutos de la jurisdicción de su cargo”. Además, señalaron que

mediante el excesivo precio en que están vendiendo los que tienen maíces, pues al día lo están dando el almud de maíz por 6 tomines y el de frijoles por un castellano un precio superior y excesivo que me parece que por esta causa no alcanzarán muchos a [tener] con qué comprarlo. Si la superioridad de V. S. no pone el remedio que demanda la presente materia a fin de que lo vendan por lo mayor al precio de 4 tomines. (AHA, C, t. 134, doc. 3651, ff. 232 r.-232 v.)

El mismo año, el teniente de gobernador de la provincia aseguró lo siguiente:

ha llegado noticia [de] que José Miguel de Mesa, excediéndose en la tasa de ocho reales impuesta en los casos de urgentísima necesidad al almud de maíz en decreto acordado de este cabildo y confirmado que estaba en los días anteriores vendiéndolo a dos patacones transportándolo a otros territorios [...] los sacaba para los minerales a venderlos en el valle de los Osos a 20 tomines. (AHA, C, t. 621, doc. 9886)

Finalmente, y para observar que la presión también se trasladaba al oriente, el teniente de gobernador de Medellín solicitó en 1807 que se suspendiera “la libre exportación de maíces”, en vista de que varios individuos habían llevado muchos víveres “hasta llegar al grado de abrir sus ventas los abastecedores de las montañas de Amagá en los parajes de arriba, en donde las gentes de Rionegro, Marinilla, San Pedro, Santa Rosa y demás lo sacan exportándolo para aquellos destinos con perjuicio considerable de los precisos abastos de esta república” (AHA, C, t. 621, doc. 9900).

La evidencia es contundente: el arbitraje era estructural y aumentaba a medida que la región minera del oriente se consolidaba. Examinemos ahora la segunda premisa.

Tenemos datos sobre dos momentos de inflación en Santa Fe de Antioquia: 1758 y 1790. En el primer año, se inició un proceso contra Francisco de Holguín por vender muy caros los maíces y otros comestibles. Según los testigos:

no quiso vendérselo [el maíz] por oro sino a cambio de una novillona, que en caso de contentarle le daría por dicha novillona una anega de maíz y si no le contentaba que le había de pagar la anega de maíz por el precio de 6 pesos [...] *sabe que así mismo le consta que los cosecheros no quieren vender sus maíces por oro, por haberse promulgado dicho bando sino a cambio de novillonas y yeguas, dando la anega de maíz por novillona cercana al parto o por yegua en la misma postura.* (AHA, C, t. 640, doc. 10196, ff. 41 v.-43 v., énfasis nuestro)

Así, a pesar de que los agentes estaban dispuestos a pagar un precio elevado, Holguín no vendía el maíz por oro:

y diciéndole este declarante que en caso que no surtiese efecto el trueque que le pagaría el maíz a oro por lo que fuese de razón y que le diese algún maíz a cuenta para remediarse su familia y le dio cuatro almudes y habiéndole dado antes otro almud por la cogida de una vaca le dijo dicho Holguín que valía cuatro tomines y que con ese precio le pagaba dicha diligencia y que al mismo precio le había de pagarle las demás. (AHA, C, t. 640, doc. 10196, ff. 41 v.-43 v.)

En el mismo año, se acusó a Hilario Mejía de los mismos cargos que a Holguín. Uno de los cosecheros, que resumió bien la perspectiva de los testigos, afirmó que

sabe porque lo ha oído decir que el maíz que ha comprado don Hilario Mejía que es el que tiene entrojado lo ha comprado al precio de dos y de tres pesos fanega y que este lo ha pagado en oro y en ropas que en la presente le consta que Hilario ha vendido maíz a 4 tomines por ropa [...] que por lo que a su parte toca le vendió tres fanegas de maíz que estas se le entregaron como medio cuarto de legua de su casa que este maíz se lo vendió a precio de 3 pesos la mitad en oro y la mitad en efectos que la mayor parte de estos efectos fueron de la bayeta ya dicha podrida y dice el que declara que tiene oído que ha hecho varias travesías de comestibles como fue un poco de cacao a 6 tomines el que vendió don Hilario a diez tomines en más ropas. (AHA, C, t. 638, doc. 10165)

En 1790, se denunció que Toribio Duque no solo estaba sacando el maíz y los frijoles de la jurisdicción sino que adquiría estos últimos “a trueque de maíz”. El cabildo insistía en mejorar los controles “a fin de que no se extrajesen los maíces del paraje de la miel para otra jurisdicción representado estar cerciorado de que allí se estaban acopiando para sacarlos con el motivo de cambiarlos por ropa”. Uno de los testigos señalaba: “Toribio Duque sabe este declarante que llevó bastante ropa a aquellos parajes de la Miel para cambiarlos a maíces y frijoles”. Otro agregaba que “el dicho Duque ha estado en la Miel cambiando maíces por oro y ropa que el declarante le dio al dicho una fanega y tres y medio almudes de maíz por una montera y tres varas de lienzo” (AHCCR, C, vol. 17, ff. 41 r.-41 v.).

Los casos analizados muestran que los cosecheros vendían su producción, no por oro, sino por telas. Desde nuestro punto de vista, podemos señalar

que: 1) normalmente se iba al mercado a comprar con oro el producto básico de la canasta de consumo: el maíz, y 2) cuando aparecía la inflación, el oro dejaba de ser reserva de valor rentable y los productores decidían acudir al trueque. Esto señala, efectivamente, una suerte de “perspectiva racional” frente al valor del oro que estaba muy lejos de ser estática.

Sobre la unidad de cuenta ya hemos señalado algunos aspectos. Simplemente, agreguemos que, a pesar de la introducción de la plata, la moneda de cuenta en todas las regiones mineras seguía siendo el oro. Del mismo modo, aunque asumiéramos que no hubo una presencia física efectiva del oro, las cuentas se hacían con base en el metal amarillo. Siguiendo a Ibarra: “la escasez de circulante no obstruye *que las funciones monetarias se expresen aún en el ámbito mismo de la circulación metálica* y que sus efectos de mercado favorezcan, incluso, a una mayor circulación de mercancías *cuyo referente sea la misma plata*” (“El mercado” 462, énfasis nuestro).

Nos parece importante finalizar esta sección con un problema igualmente relevante: la eficiencia de las economías cuyo sistema monetario se basaba en el oro en polvo. El lector podría realizar una especie de geografía monetaria del reino de acuerdo con la cual tendría cuatro tipos de economías, sin contar los casos intermedios: 1) economías con circulación únicamente de monedas acuñadas; 2) economías basadas en el oro en polvo; 3) economías fundadas en monedas primitivas, y 4) economías de trueque. Estas últimas no nos deben llevar a la simple concepción de una economía natural: recordemos que en ellas existía una moneda de cuenta y eso cambiaba las reglas de juego.

La principal utilidad de esta geografía monetaria es que nos permite observar los costos de transacción totales que afrontaban los agentes en cada economía. Siguiendo a Robert Clower, podríamos trazar una serie de curvas de nivel en un espacio (x, y) en donde, en el eje de las abscisas, tengamos el tiempo promedio de cada transacción y, en el eje de las ordenadas, los costos de transacción totales. El resultado sería que las curvas más alejadas del origen representarían las economías de trueque y las más cercanas, las economías monetarias. En estas condiciones, se puede decir que la presencia de la moneda moderna le ahorra costos a la economía, pues la hacía más eficiente.

Las economías del oro, por otra parte, generaban costos de transacción más altos que las economías fundadas en moneda acuñada. Esto último es evidente. Sin embargo, existe una gran diferencia entre esta constatación y la idea de que “la economía antioqueña basada en el oro en polvo obstaculizaba

el desarrollo de los mercados locales porque este metal era demasiado valioso para utilizarse en compras pequeñas [...] la ausencia de monedas de baja denominación reducía estas transacciones al mero trueque” (Twinam 103). Ya nos hemos ocupado en extenso de negar esta hipótesis. En primer lugar, el alto valor de las monedas no era un problema, pues los agentes no iban todos los días al mercado. Segundo, plantear así el problema significa ignorar el papel del oro como moneda de cuenta. Finalmente, implica renunciar a las enseñanzas de la historia comparada. En ese sentido, si dejamos de mirar únicamente la experiencia de la Nueva Granada podemos darnos cuenta con rapidez de que otras economías tuvieron durante mucho tiempo un sistema monetario basado en el oro en polvo y crecieron a tasas importantes.

Para proponer algunos ejemplos con distintas estructuras económicas y de distintos momentos en el tiempo, baste con señalar la situación en el oeste de los Estados Unidos en el siglo XIX, en Japón en los siglos XVII y XVIII, y en Ghana en el siglo XVIII⁶⁸. Estas economías nos enseñan que los costos más importantes del sistema monetario en cuestión tenían que ver con la medición del peso y valor del oro y con el carácter cíclico de la producción. Sin embargo, los agentes habían desarrollado estrategias para reducir al mínimo esos costos. Veamos los problemas que se presentaban en el caso neogranadino.

Las pesas eran el instrumento principal para determinar el peso del oro que se negociaba. Entre los servicios que prestaban las autoridades coloniales estaba el de supervisar e inspeccionar las balanzas para reducir los costos de transacción. No obstante, las quejas por alteración de las pesas fueron una constante a lo largo del siglo. Así, en 1761, el virrey Solís señaló que se debían regular las pesas pues esa era una “diligencia [...] precisa para evitar todo fraude en los que compran y venden mayormente en aquella provincia [de Antioquia] no corriendo otra moneda que el oro en polvo que necesariamente se hace preciso de peso y pesas” (AHA, C, t. 17, doc. 551). En 1787, uno de los procuradores de la provincia afirmó que “después que estas [las pesas] se arreglaron al tiempo de mi visita, a poco tiempo hizo cada uno de las que quiso aumentando las pesas del oro y minorando las medidas” (AHA, C, t. 98, doc. 2593, f. 146 v.). En 1797, se aseguró que en Rionegro “se están cometiendo muchos

⁶⁸ Sobre los Estados Unidos, además del estudio ya citado de Friedman y Schwartz, puede consultarse Gerber. Sobre Japón, Takehiko y Shimbo; Kobata. Sobre Ghana, Einzig.

fraudes y robos en perjuicio del público y más evidentemente con los pesillos de los cambiadores de plata por oro que tienen este oficio por balance trocando 50 castellanos por plata para recambiar, de donde se infiere que en este manejo tiene algún lucro con creces y estos porque tienen los pesos malos” (AHCCR, C, vol.14, f. 1787 v.).

Naturalmente, se trata de evidencias cualitativas. Los números son aún más interesantes. Veamos la tabla 7, donde hemos dispuesto el número de tiendas existentes en las regiones mineras de Chocó y Barbacoas y aquellas en cuyos pesos y varas se encontraron alteraciones. La conclusión es sugestiva: casi el 40 % de los establecimientos tenían sus pesas alteradas al momento de la visita. Se trata de un fenómeno importante, pues eran tiendas que poseían balanzas para pesar desde 2 castellanos hasta 50 castellanos.

Tabla 7. Visita a las tiendas del Chocó y Barbacoas

LUGAR	NÚMERO DE TIENDAS	TIENDAS CON PESAS Y VARAS ALTERADAS
San Gerónimo de Nóvita ^a	12	5
Francisco de Tadó ^a	13	4
Zipí ^a	5	2
Total Nóvita^a	30	11
Quibdó ^a	10	4
Total Chocó^a	40	15
Quibdó ^b	15	7
Barbacoas ^c	29	9

^a Visita de 1804.

^b Visita de 1783.

^c Visita de 1779.

Fuente: Elaboración nuestra con base en AGN (SC, VC, t. 5, ff. 15 r.-17 v., 55 r.-61 v., 85 r.-88 v., 159 r.-162 v., 437 v., 485 r.-485 v.).

De lo anterior deducimos, sin duda, las dificultades que los agentes neo-granadinos enfrentaban al negociar con oro. Sin embargo, podemos señalar que la situación no llegó a márgenes críticos y que los agentes seguramente habían desarrollado estrategias para reducir los riesgos; de lo contrario el oro hubiese sido sencillamente una mercancía pública. En este sentido, nos parece

oportuno recordar lo que indicaba Douglas North: “One must be able to measure the quantity of a good in order for it to be exclusive property and to have value in exchange. Where measurement costs are very high, the good will be a common property resource”⁶⁹ (*Structure* 36).

En cuanto a la ley del oro, desde un punto de vista agregado, hemos visto que la clasificación del metal amarillo por minas y regiones constituyó un paso importante para disminuir el riesgo y los costos de transacción. Sin embargo, nos parece que no todos los agentes poseían la misma destreza. La distribución de la información siempre es asimétrica. Como se decía en un interesante documento de 1727, “hay personas de tanta inteligencia en los ensayos que conocen de cuál mina es el oro y saben la ley que le corresponde, sin el rigor del crisol, azogue, ni agua fuerte” (ACC, C, sig. 5587). Esas personas “de tanta inteligencia” eran comerciantes, mineros y funcionarios. Del otro lado de la balanza, estaban aquellos que no contaban con esa capacidad y entre los cuales encontramos a buena parte de los mazamorreros; muchos de ellos, “como entregaban su producción a los comerciantes a cambio de mercaderías dijeron ignorar la ley del oro que sacaban” (Patiño 435). Estos últimos, como hemos observado, no solo manejaban información estratégica, sino que alteraban a su favor los pesos y medidas.

Algunos mineros también estaban al tanto del quilataje del oro de sus minas. En 1777, señalaron que, en Barbacoas, “el fundidor hace las fundiciones a puerta cerrada y existe la justa sospecha de que la baja de quilates en la casa de moneda de Popayán provenga de fraude por ser la variación en unos mismos oros de una mina”. Para probarlo, los mineros pusieron de manifiesto los libros de sacas de algunas minas, donde se anotaba el quilataje regular de los oros lavados (ACC, C, sig. 6154).

El punto anterior nos indica que en los libros de sacas se manejaba la información de la rendición del oro en la casa de moneda y que una alteración de la tendencia generaba pleitos importantes. Sucedió lo mismo en el “Cuaderno perteneciente a las cuentas con don Miguel Pardo”, uno de los grandes mineros de Popayán. Allí se cotizaba el castellano dependiendo de la ley del oro de cada mina. Así, se pagaban 16 reales, 16 y medio reales o 18 reales por cada

⁶⁹ “Uno debe ser capaz de medir la cantidad de una mercancía para que esta sea propiedad privada y tenga valor de cambio. Cuando los costos de medición son muy altos, la mercancía será un recurso de propiedad común”.

castellano, lo que evidencia que los promedios eran bastante estocásticos, como hemos apuntado (ACC, C, sig. 4327, f. 8 v.)⁷⁰. Finalmente, en las cuentas de don Pedro Agustín de Valencia, otro de los grandes mineros payaneses, se anotaba la rendición del metal amarillo en la casa de moneda y también el precio que le pagaban por sus oros: así, el castellano de Yurumanguí se cotizaba a 17 reales y a 17 reales y medio. Además, hay registros como este: “La lavada de Domingullo que se hizo de octubre de 1752 y dejó a mi favor, sacó de ella mi hermano don Joaquín (a quien mi cuenta se los cargó) 350 castellanos a 17 reales 743 pesos 6 reales el resto de dicha lavada que vino en una barra de 1.095 castellanos produjo en la casa de moneda de esta corte con ley 22 quilates 2.861 pesos 5 reales” (ACC, C, sig. 10183, ff. 3 r.-3 v.).

Los funcionarios de la Real Hacienda también manejaban información sobre la ley del oro a partir de la procedencia de este. Cuando un dato se alejaba de la tendencia, se iniciaban averiguaciones para indagar si la disminución de la ley se debía a una introducción deliberada de platina por parte de los mineros. Así, en Quilichao, un tendero fue acusado de hacer esto, aunque luego fue exculpado, pues los oficiales siempre asumían que “el oro extraído en el territorio de Quilichao no se halla unido con dicho metal” (ACC, C, sig. 6436, ff. 5 r.-5 v.).

Los ejemplos anteriores nos muestran a aquellos agentes que tenían ventajas frente a la mayor parte de la población. Esta última tuvo que afrontar costos considerables, aunque el hecho de que los mazamorreros no inquirieran el quilataje de sus oros señala que los términos de intercambio no eran tan desproporcionados en su contra. Con todo, es importante anotar que las zonas mineras del Nuevo Reino no contaron con casas de ensayos, contrario a lo que sucedió en Nueva España y Perú. Esto hacía que los costos de transacción fueran más altos en la tierra del oro, pues, como sostiene Antonio Ibarra, en el ensaye “se da la determinación de la calidad del mineral, y con ello, la fijación primaria de su ulterior valor como medio de circulación” (“El mercado” 451).

⁷⁰ Sin duda, el objetivo principal de Pardo era introducir directamente sus oros en la casa de moneda y ganar la rendición. En 1791, el superintendente de la casa payanesa presentó el siguiente cuadro: “Todo el común de los mineros está con razón persuadido de las ventajas que le franquea la venta de sus barras y tejos en estas cecas; bajo el mismo concepto excusan el cambio del oro y procuran introducirle para la amonedación” (AGN, SC, MC, t. 6, ff. 414 r.-414 v.).

Permítasenos adelantar un poco las conclusiones con el objeto de explicar la utilidad de lo dicho en el presente capítulo para el argumento principal. El mecanismo descrito de valorización del metal amarillo es una función de lo que llamaríamos, parafraseando a Ibarra, el mercado no monetario del oro. Del lado de la oferta, estaba el problema de los costos de producción, que abordaremos en el siguiente capítulo mediante la cuestión de la función de producción. Del lado de la demanda, el precio del oro, en el largo camino de este hacia la casa de moneda, se incrementaba con la conversión del polvo en barras y, luego, con la transformación de las barras en monedas. Naturalmente, ese proceso de valorización dependía, en primer término, de la serie de inecuaciones que hemos propuesto, serie que, a su vez, obedecía a la ley del metal; en segundo término, dependía del nivel de los precios en cada momento de la circulación.

Para hacerlo más claro, citemos una descripción de 1795: “En esta plaza [Medellín] y en la villa de Mompo se observa que cuando el comerciante de tierra de oro ofrece pagar en barras el importe de las mercancías que se le fían se minora su precio y en caso de no cumplir se le obliga a pagar el precio correspondiente” (AGN, SC, V, t. 6, ff. 953 r.-953 v.). Es decir, entre más se aproximaba el oro a su reducción a moneda, más mercancías se podían comprar con una misma cantidad (en peso) de oro. Esto es básico. Sin embargo, tiene una consecuencia directa en el estado de la geografía de los precios: en las zonas mineras estos eran más elevados que en las economías de la plata, no solo por el transporte, sino también por la estructura de la circulación de los medios de pago. Pero cuidado. No hay que confundir el fenómeno de la geografía de los precios con el problema de la inflación. Son cuestiones distintas que, infortunadamente, historiadores y personas de la época han mezclado. Por ejemplo, Guido Barona dice lo siguiente:

El efecto económico que se produjo en la práctica, en estas transacciones comerciales [de oro por mercancías], fue el de la inflación de los precios de las mercancías que se introdujeron al Chocó, Barbacoas y en general a todos los frentes productores de oro y a su vez, la pérdida del poder adquisitivo de este metal que por no estar fundido ni amonedado en el momento de su intercambio, contenía platina y otros metales que afectaban su pureza. (*La maldición* 120)

Es necesario, por supuesto, realizar algunas consideraciones al respecto. La inflación es ante todo una variable dinámica. Es decir, relaciona un valor

determinado con una unidad de tiempo. ¿Cómo decir que hubo “inflación de los precios de las mercancías” sin contar con un IPC o un sustituto cercano? Es un error confundir los precios relativos en función de la localización geográfica de los mercados con la inflación. En otras palabras, que los precios de la zona X estén más arriba que los de la zona Y no quiere decir que haya inflación en la zona X. Esta se mide de acuerdo con el comportamiento de los precios de la misma zona a lo largo del tiempo. Se pueden citar extensas declaraciones de funcionarios, comerciantes y pensadores de la época sobre los altos precios en las zonas mineras. Pero insistimos en que dichas declaraciones son producto de comparaciones estáticas entre diversos mercados y no de la comparación dinámica entre distintos momentos de un mismo mercado.

El gran observador Alexander von Humboldt realizó una consideración sobre el mismo tema. Para él, los altos precios en las zonas mineras del Chocó “no resultan por exceso (baratura del oro), sino debido a la escasez de los productos y a la dificultad para introducirlos desde Popayán” (106a). Humboldt, por cierto, no estaría de acuerdo con nosotros. Después de todo, siempre mostró su desconfianza frente a la teoría cuantitativa del dinero (Romano, *Coyunturas* 105). Pero la cita nos sirve para señalar que sostenemos efectivamente lo contrario: lo que se presentó a fines de siglo fue el “exceso” y, por tanto, la “baratura del oro”. Ese es, quizá, el argumento principal del capítulo.

Nuestro interés por el proceso de valorización del oro y el precio del metal en cada momento de la circulación (en polvo, en barras y en moneda) tenía por objetivo establecer su precio con respecto a las otras mercancías, pero también su precio como mercancía en relación con la moneda de cuenta. Los hallazgos fueron los siguientes: 1) hubo una reducción del precio del oro en dos de los mercados más importantes: Santafé y Popayán; 2) el promedio de la ley del metal amarillo en cada provincia se mantuvo constante; 3) la geografía de la circulación monetaria fue ciertamente diversa, pues se compuso de zonas mineras en las que se dio una importante presencia de moneda acuñada y de zonas mineras que, de manera artificial, contaron así mismo con metales acuñados a fines de siglo. Naturalmente, el hecho de que una pequeña parte del sector comercial introdujera plata en esas áreas con baja rentabilidad indica una reducción del costo de oportunidad de tales operaciones; y 4) los costos de transacción en un sistema basado en el oro en polvo eran más altos que en las regiones donde circulaba moneda acuñada, pero no constituían, en el fondo, un obstáculo infranqueable para el desempeño económico.